24-02-09 ISFD N° 30

$4⁰⁰ Teoría e Historia de la Tecnología

L. Giuffra

1ro Electromecánica
1ro Construcciones
1ro Electrónica

Sociología del Trabajo y Política
Autor: Julio Godio.

Fecha?

CAPÍTULO I

NUEVA ECONOMÍA Y ECONOMÍA REAL: LA REESTRUCTURACIÓN DE LAS EMPRESAS Y LOS MERCADOS

1. La nueva economía como "era del acceso"

Con la aparición de la "nueva economía", que es el núcleo duro de una "autorrevolución del capital", el papel de la propiedad está cambiando. La propiedad privada capitalista —bajo diversas modalidades (familiar, accionaria, etc.)— y los mercados abstractos de bienes y servicios son la base de las relaciones capitalistas de producción.[4] Vivimos bajo la mano invisible de los mercados. El sistema capitalista produce y reproduce los procesos de adquirir y acumular propiedades, lo que constituye la base socioeconómica del poder sobre los que no tienen propiedades sustantivas (medios de producción que realizan el producto bajo las formas de ganancia o renta). Las ideas sobre la libertad en el capitalismo se concretan en la política a través de la democracia política, pero su sustento último es la vigencia de un contrato social que obliga a convivir y aceptar posiciones sociales según las relaciones entre las clases y el régimen de propiedad (Castells, 1999).

[4] La palabra mercado es de origen inglés. Aparece en el siglo XII y hace referencia al espacio físico de concurrencia entre vendedores y compradores que intercambian bienes.

63

Sin embargo, superponiéndose a esa relación social basada en la propiedad privada tradicional, emerge otra forma de propiedad que estructura la nueva economía: el *leasing*. Ahora el intercambio de propiedades entre comprador y vendedor se define por las capacidades de acceso a la economía-red. En ésta lo determinante es el conocimiento o capital intelectual que es el motor del capitalismo. La imaginación y la creatividad subordinan a la propiedad física. Los proveedores de conocimiento lo arriendan bajo la forma de licencias. Las empresas valen según niveles de inserción en los accesos, esto es, las empresas "piden a préstamo la mayor parte de todo lo que se necesita para llevar adelante el aspecto físico del negocio" (Rifkin, 2000).

El mercado es ahora un lugar de transacciones entre suministradores y usuarios. Las empresas agrupan sus recursos colectivos creando amplias redes de suministradores y usuarios. Naturalmente este proceso se reinstala en el régimen capitalista a través de la concentración del poder económico en manos de muy pocas corporaciones. Los suministradores acumulan el capital intelectual y ejercen el control sobre las condiciones y términos de acceso de los usuarios a los mercados. Los monopolios permiten establecer relaciones comerciales "planificadas" de largo lazo, pueden malvender un tiempo sus productos para despejar del mercado a la competencia y establecer las relaciones de servicio con los usuarios de largo plazo.

Es importante también destacar que está cambiando el comportamiento de los consumidores: ahora les resulta obsoleta la idea tradicional de propiedad en un contexto de innovaciones tecnológicas que la vuelven anticuada, porque deja de tener sentido retener cuando lo dominante es el cambio constante. Pero los bienes pueden ser limitados por el tiempo y el cambio, no así la estabilidad de la red de proveedores, que aumenta cuanto más concentrada es la propiedad. El mundo se va reestructurando en torno a las relaciones de acceso y no por la pequeña propiedad. Esas nuevas relaciones —de consolidarse bajo la hegemonía del gran capital— terminarían por edificar sociedades controladas por suministradores de servicios y bienes, y la nueva cultura hegemónica tendría como signo la nueva relación de dominación.

Se trata de conformar sociedades hipercapitalistas. El mundo de Walt Disney se universaliza bajo la forma de comercialización de experiencias culturales: turismo, ciudades temáticas, el ocio dirigido, los deportes profesionales, la música, el cine, la televisión y los mundos virtuales del ciberespacio y los juegos electrónicos. Es el pasaje del capitalismo industrial al capitalismo cultural, el pasaje de la ética del trabajo a la ética del consumo cultural, con nuevos ritos y actividades. Las compañías multinacionales van incorporando los medios de comunicación para dotar de consenso popular al hipercapitalismo: las redes informáticas son la herramienta principal para concretar ese objetivo estratégico. Surgen así nuevos gigantes empresarios hegemónicos: Viacom, Time Warner, Disney, Sony, Microsoft, General Electrics y otras. Las compañías multinacionales de medios de comunicación articulan ideológicamente al proceso de organización simbólica de la nueva economía, extendiéndose por todos los países y dando una nueva direccionalidad político-cultural a los recursos y productos culturales de naciones y regiones. El proceso de dominación por el acceso avanza inicialmente sobre las capas superiores de las sociedades; así, el 20% de la población más rica ya gasta entre el 40 y el 50% de sus ingresos en acceder a nuevos bienes culturales.

Estamos viviendo en una nueva fase de desarrollo capitalista que culmina el proceso iniciado desde hace varias décadas de desplazamiento de la producción manufacturera a la producción de servicios. Ahora, el núcleo duro de los servicios es ampliar el comercio a través de la producción cultural. La comercialización de los bienes culturales y el acceso es un estadio superior de las relaciones económicas establecidas por el capitalismo. Este proceso subsu-

me y reestructura el trabajo y el empleo, en tanto el software y el wetware reemplazan al trabajo humano al permitir que máquinas inteligentes lo realicen. En el futuro, a partir del 2050, el 5% de la población podrá mantener el funcionamiento de las empresas industriales. Las empresas de la nueva economía funcionarán casi sin fuerza laboral.

La nueva economía, en sus momentos fundacionales, en las últimas dos décadas del siglo pasado, se desarrolla a través de la desregulación de los servicios públicos. Así, se incorporaron al mercado parcelas enteras de lo público (transportes, servicios públicos, telecomunicaciones). Este proceso se desarrolla ahora en los países periféricos. La meta política es mercantilizar la cultura para cerrar el sistema de dominación. El resultado final será subsumir a las sociedades en diversos tipos de asociaciones y redes de acceso que transforman todo tiempo en tiempo cultural. Es la era del acceso con los mercados en redes y la reorganización del concepto de propiedad física en las propiedades del acceso. Los jóvenes con capacidades de acceso se adaptan con facilidad a este nuevo mundo del acceso del comercio electrónico, el ciberespacio y los mundos simulados. Retomando una idea anterior, los jóvenes "con acceso" se alejan de la ética del trabajo y se sumergen en las nuevas profesiones informatizadas de la economía: está naciendo la llamada "generación puntocom", formada delante de las pantallas de los ordenadores en *chat rooms*, con mundos culturales fragmentados por vivir en una sucesión de escenarios cambkantes, en los que lo tuyo y lo mío se diluyen, lo mismo que los grandes sistemas ideológicos, en la participación en los sistemas de comunicación sustentados en la tecnología informática.

Se trata de un proceso paradójico: mientras el 20% de la población del mundo se va instalando en las relaciones de acceso, el 80% restante se ve atrapado entre la escasez y la pobreza. Este 80% todavía aspira a democratizar el acceso a la propiedad, pero está fuera del acceso a los cables de fibra óptica, de las conexiones por satélite, el ordenador,

los teléfonos móviles y las redes del ciberespacio. Por ejemplo, la mitad de la población del mundo no ha utilizado nunca el teléfono. La brecha entre los conectados y los desconectados es inmensa y duradera, creándose así un espacio singular para la política como organizadora de sociedades separadas por inclusión o exclusión en la nueva economía. El "*access*", hasta hace algunas décadas un verbo de acción limitada, ahora es un verbo usado cotidianamente como articulador de los hombres con la nueva economía; pronto se transformará en la cualidad dominante de "nuevos ciudadanos" que dotarán de sus intereses al mismo concepto de democracia (Bourdieu y Wacquant, 2000).

El mundo parece una especie de sistema nervioso global: la microelectrónica, los ordenadores y las telecomunicaciones han formado una red integrada de comunicaciones. Esta red tecnológica es lo que hace posible las nueva economías. El comercio se traslada de la geografía al ciberespacio: los compradores y vendedores intercambian bienes físicos y servicios en los mercados tradicionales, en el ciberespacio los servidores y los clientes intercambian información, conocimiento, experiencias. El acceso es poder. Internet es un barómetro del poder. Internet fue creado por el Pentágono en los años sesenta para compartir ordenadores entre trabajadores separados espacial y temporalmente, y para centralizar las operaciones de comunicación. Se crea el ordenador patrón (1969). Se crean nuevos superordenadores para coordinar centros científicos, oficinas gubernamentales y redes empresariales privadas (Miller, 1996). En el 2000, 200 millones tienen acceso a Internet en todo el mundo, para el 2005 serán mil millones.

La conectividad es la base de la economía en red. Se trata de un proceso incontenible, que derriba las viejas paredes de las economías autárquicas y cerradas. Las empresas se conectan por encima de las fronteras nacionales y el éxito depende de las relaciones recíprocas que optimizan los negocios (Reich, 2000).

Manuel Castells identifica cinco tipos especiales de redes en la nueva economía: redes de suministradores (las firmas subcontratan operaciones desde diseños a producciones), redes de productores (compañías que agrupan sus capacidades de producción, recursos financieros y recursos humanos para ampliar la oferta de productos y servicios ampliando la geografía comercial reduciendo riesgos), redes de clientes (que agrupan a fabricantes, distribuidores, usuarios); coaliciones entre empresas para mejorar los patrones técnicos y redes de cooperación tecnológicas que permiten a las empresas compartir experiencias y conocimientos valiosos para potenciar las líneas de producción (Castells, 1999). El ciclo de vida de los productos es corto por el incremento de la innovación y los cambios tecnológicos La capacidad de los ordenadores y procesadores aumenta mientras que los recios de estas "mercancías" disminuyen constantemente: hace una década un ordenador personal costaba US$ 3000, hoy no llega a US$ 1000. Los costos de investigación continua son para mejorar los componentes de información, pero los costos de incorporar a la línea de producción la nueva información son bajos: por ejemplo la Chrysler necesitaba en los '50 dos años para desarrollar un nuevo modelo de automóvil pero a fines de los setenta necesitaba 54 meses y 3.100 personas ocupadas para desarrollar un automóvil, y en el 2000 lo hace en 33 meses con 7000 personas. Este ejemplo se repite en otras ramas de la economía. A su vez diversos productos electromecánicos (máquinas de escribir, componentes eléctricos, sistemas de control de automóviles, etc.) que antes duraban décadas, hoy duran entre tres y cinco años. Como dijo Nathan Myhrvold, Jefe de la sección tecnológica de Microsoft, "no importa lo bueno que sean los productos, solamente tienen dieciocho meses para que se estropeen o fallen" (Rifkin, 2000). Para decirlo en otros términos: "las economías de velocidad sustituyen a las economías de escala". (Toffler, 1994)

La reducción de los procesos y los ciclos de vida de los

productos permite entender la descripción de Castells sobre las redes: la cooperación entre empresas es básica para financiar investigaciones complejas, lo mismo que lanzar nuevas líneas de productos en la volátil y acelerada economía del ciberespacio (Rifkin, 2000). Las redes son flexibles para enfrentar las demandas de la "economía de variedad"; permitiendo a los socios responder rápidamente a los cambios en los mercados y contar con capacidades para generar nuevas ideas, nuevos planes de acción, etc. Es posible concluir que la nueva economía en red modifica sustancialmente al tipo de organización pensado por Max Weber como estructuras fijas, con reglas y procedimientos establecidos, dando lugar a empresas "proteicas", dado que en el ciberespacio las fronteras caen, los procesos reemplazan las estructuras fijas y la organización flexibiliza, aunque la estructura de los mercados sea estable. Las redes actúan como "fragmentos" de empresas que se asocian para explotar oportunidades de mercado. La mayor preocupación de una empresa moderna —incluidas las PyMES— consistirá de ahora en más en entrar a redes y relaciones comerciales.

El carácter físico de la economía en los países industrializados se reduce. La era industrial se caracteriza por la acumulación de capital y de propiedad física. La nueva era se caracteriza por las formas intangibles de países que se presentan en paquetes de información y activos intelectuales. Así, el ordenador personal de IBM de 1981 pesaba 20,1 Kg., el Macintosh 5300 de 1995 pesa 2,8 Kg. Se reducen los bienes inmobiliarios y las oficinas en red generan espacios sociales en que los empleados trabajan juntos y se sustituyen el espacio privado, aumentando la productividad del trabajo. Los trabajadores lo hacen con teléfonos móviles y ordenadores portátiles que permiten trabajar en la casa. Por último, las empresas reducen sus estructuras organizativas y personal, incorporando tecnologías inteligentes.

Los activos físicos de propiedad se reducen: los inventarios que ayer insumían grandes depósitos ahora son susti-

tuidos por terminales electrónicas que transmiten información que moviliza a los suministradores, quienes en horas elaboran los productos y los distribuyen. Tomemos otro caso: música que ahora se distribuye digitalmente mediante Internet y que se espera que en el 2010 supere a todas las ventas del sector. La transmisión electrónica de los productos musicales es otro de los ejemplos del "capitalismo ingrávido" (Rifkin, 2000). Es la compra *on line*. Las compras electrónicas de variedad de productos por tarjeta de crédito crecen y reducen el número de tiendas. La cultura del automóvil y las autopistas para llegar al supermercado irá perdiendo su importancia. Los inmuebles se transforman en una carga. El dinero se vuelve inmaterial al transmitirse por las autopistas de fibra óptica, disminuyendo su importancia como pago efectivo. Surge el *soft bank* (flexible e informático), que es accesible en cualquier tiempo y espacio para todas las operaciones antes monetarizadas. La moneda, en su forma física, será una rareza en una era que prioriza la rápida circulación de mercancías y no la acumulación. La tarjeta de crédito acelera la crisis del ahorro personal.

NUNCA MÁS

ROBO VIRTUAL

Se concreta así la desmaterialización de la propiedad y el dinero: se reducen los espacios de trabajo individuales, se suprimen los stocks, se achica el capital inmobiliario y van desapareciendo los ahorros personales. El mercado subsume así las viejas relaciones de propiedad y de distribución en el capitalismo.

La tendencia actual entre economistas y administradores es que las empresas deben evitar acumular capital físico que no sea nuclear a la organización, dado que se convierte en capital muerto. Es sustituido por el "capital al instante", es decir que se abre paso el "alquiler de activos". Se supera al capitalismo industrial y la economía mercantil de los siglos XVI y XVII. El capital físico se alquila en forma de *leasing*: equipo industrial y de oficinas, medios de transporte, bienes inmobiliarios, maquinaria, etc. En EE.UU. en los noventa, el 80% de las empresas arriendan sus equipos a alguna de las

2.000 empresas de *leasing*. (Vazelle, 1993) Las empresas optan por el *leasing* porque aumenta su flexibilidad frente a los mercados de variedad y sus rápidas mutaciones. La industria del *leasing* se ha universalizado bajo diversas variantes, en particular la venta con alquiler posterior. La constitución del "capital al instante" se articula con la externalización en la economía en red: las empresas se deshacen de activos físicos y funciones conectando sus operaciones con equipos de bienes y servicios, proceso que se facilita por las nuevas tecnologías informáticas. Tres de cada diez empresas industriales externalizan en EE.UU. más de la mitad de su actividad productiva. En Japón, el 60% de las empresas ezternalizan sus actividades. Nacen en el sector industrial las llamadas "supercontratistas", que son gigantescas estructuras que administran fábricas y controlan redes de suministros: por ejemplo, Nike es la primera empresa mundial fabricante de calzado que no posee ninguna fábrica, sino una amplia red de proveedores en Asia, denominados "socios de producción". Nike es un estudio de investigación y diseño que produce, distribuye y organiza campañas de publicidad a través de diversos "socios". Nike sólo vende "conceptos". Al mismo tiempo, como empresa descentralizada, se apoya en empresas de servicios autónomas que eluden las legislaciones laborales, dada la imposibilidad de los trabajadores de sindicalizarse y organizarse en el interior de una sola empresa. Son trabajadores de Nike pero en una diáspora de empresas. En Asia suman 500.000. Sufren abusos físicos y sexuales. En 1998 Nike ganó, sólo en EE.UU., 4.000 millones de dólares, pero los trabajadores ocupados en Nike en Vietnam cobraban entre 1,60 y 2,25 dólares al día.

2. Un nuevo concepto de propiedad

El capitalismo desarrollado se está reinventando a sí mismo en forma de redes y deja atrás a los mercados. En

la economía en red existe la propiedad en todas sus formas, pero el núcleo central es la relación entre proveedores y usuarios. El acceso a la propiedad es más importante que la adquisición y la propiedad a largo plazo: se accede a la propiedad sin comprarla. La propiedad tangible es "sustituida por la propiedad de intangibles. Esta se manifiesta en forma de patentes, propiedad intelectual, marcas registradas, relaciones comerciales. Se forja un nuevo poder, compuesto por megaproveedores que controlan las redes de usuarios y son propietarios de las ideas del comercio. Dos formas de propiedad son centrales: el acceso a la franquicia y las patentes genéticas.

La franquicia existe desde finales del siglo XIX, pero ahora se ha generalizado como relación entre los propietarios locales que financian los productos a cambio de los derechos exclusivos de distribución de los productos. La industria automovilista es el caso testigo. Pero se extiende a otras áreas: por ejemplo, es más negocio para McDonald's distribuir los puestos de hamburguesas que fabricarlas. La empresa local paga por la licencia para producir el producto, siendo así un "clon" de la empresa matriz. Los pequeños negocios son "filiales" de la empresa matriz. El empresario local accede así a la economía de mercado. En EE.UU. las franquicias representaron, en el año 2000, el 40% de las ventas al por menor, con ingresos cercanos al billón de dólares. El contratista de franquicia invierte en edificios y equipos, contrata empleados y produce el producto. Los aspectos intangibles del negocio son propiedad de la megaempresa. Los empresarios locales compran el acceso y los derechos limitados de uso, no la propiedad del negocio. La licencia, para ser vendida, debe contar con la aprobación del propietario. El centro de gravedad de la empresa en red es el lugar donde se otorgan las franquicias. Suele ocurrir que el franquiciador es dueño de los terrenos donde el franquiciado coloca su empresa. El manual de la franquicia describe como han de organizarse y

ejecutarse todas las operaciones: el control de la megaempresa sobre la red es total. El propietario autónomo del capitalismo va desapareciendo.

En la industria biocientífica también se desarrolla el paso del mercado vendedor-comprador a la red proveedor-usuario. La genética se coloca en el eje de la industria: los genes sustituyen a las antiguas materias primas, y crean nuevos productos (cultivos, productos farmacéuticos, fibras y materiales de construcción y otros). Se descifra el código genético de microorganismos, plantas y animales. Veamos algunos ejemplos: la industria petroquímica se deshace de sus divisiones químicas y se concentra en la investigación genética. Pero los genes no son recursos no renovables, sino productos tecnológicos que venden bajo licencias. Los genes tienen valor comercial, y por eso componentes de los seres vivos genéticamente modificados (genes, cromosomas, células y tejidos) son patentados. Así, recursos genéticos generados por la evolución biológica se convierten en propiedad intelectual. En el futuro se accederá a los recursos biológicos pero no compartidos, y esos serán los materiales básicos de la nueva economía. Las empresas multinacionales controlan la biotecnología: así modifican las semillas y patentan los nuevos productos. Diez compañías de biotecnología (entre ellas DuPont, Monsanto y Novartis) controlan el 40% del comercio mundial de semillas. Los agricultores ya no son dueños de sus semillas, y deben "arrendarlas" al dueño de la patente. El agricultor "accede" a la propiedad intelectual biotecnológica cosecha a cosecha. Se estudian como esterilizar a las semillas para que no puedan ser replantadas bloqueando los genes de la fertilidad. Se conoce esta tecnología como tecnología Terminator. Muchos países del Tercer Mudo rechazan a Terminator, apoyándose en resoluciones del Organismo Internacional Consultivo sobre Investigación Agrícola, vinculado institucionalmente con la ONU y el Banco Mundial.

Pero el comercio agrícola continúa concentrándose bajo la hegemonía de las empresas multinacionales del ramo, bajo la forma de suministrador-usuario. La propiedad sobre las semillas será, en el futuro, un anacronismo. El mismo fenómeno se desarrolla en la producción ganadera, dado que los animales clonados son patentados y los usuarios deben pagar la patente. Se ha llegado hasta el patentamiento del ADN humano, luego de estudios sobre sujetos cuyos tejidos corporales han permitido crear productos farmacéuticos. Si una empresa tiene la propiedad intelectual sobre un gen que produce una enfermedad X, el paciente deberá pagar a la empresa propietaria del gen para recibir la medicina apropiada. Así, un grupo de grandes empresas puede controlar a los servicios de salud. Se plantea como desafío civilizatorio qué límites establecer a los gigantes de la industria farmacéutica, y la resistencia a la monopolización de los mercados se establece en el terreno de la vida misma.

La propiedad privada es una institución axial de la sociedad capitalista. Es una institución preexistente al capitalismo, y por lo tanto diversas formas de propiedad coexisten en el interior de las formaciones económico-sociales capitalistas. El capitalismo considera a la propiedad como "derecho natural", en oposición a las versiones precapitalistas en las que la propiedad es una creación divina corporizada por sus representantes en la tierra, sean la nobleza o la Iglesia. El primer teórico moderno del concepto de propiedad fue el filósofo inglés John Locke, quien sostuvo que cada hombre tenía como propiedad a su propia persona, y que su propiedad no tenía límites en tanto "toda tierra como un hombre pueda plantar, mejorar y cultivar, ese será el tanto de su propiedad" (Locke, 1997). Este concepto ideológico basado en el trabajo da continuidad al principio ancestral que funda la existencia humana en la separación entre "lo mío" y "lo tuyo". La propiedad como derecho natural ha sido internalizada como valor común por distintas categorías de propietarios en la sociedad capitalista: los hombres se realizan en tanto acceden a ser propietarios a través del trabajo: La propiedad como derecho natural es el fundamento del yo, pero también del Estado-nación y la legitimidad última de los actos del gobierno. Por último, en el capitalismo desarrollado, el valor de la propiedad se mide por el mercado. Adam Smith fue el primero en asociar propiedad con comercio, en tanto la mano invisible del mercado producía mecanismos espontáneos para el intercambio de diversas forma de propiedad (incluida la posesión de los trabajadores sobre su fuerza de trabajo).

El concepto fundador de la economía capitalista, esto es, la propiedad privada, ha sido erosionado por la llamada "economía de los servicios". En el principio del capitalismo industrial las empresas de servicios eran algo accidental entre la producción y la distribución de bienes. Pero en el capitalismo actual a contabilidad, la planificación financiera, el transporte, los servicios comerciales y las comunicaciones juegan un papel central en la relación entre producción y distribución. Como escribe Harry Braverman (1974):

> "La población ya no descansa en organizaciones sociales como la familia, los amigos, los vecinos, la comunidad, los niños, sino que con muy pocas excepciones se debe ir por todo el mercado, y solamente al mercado, no sólo por comidas, ropa o vivienda, sino para el entretenimiento, la diversión, la seguridad, para el cuidado de los jóvenes, de los ancianos, de los enfermos, de los discapacitados. No solamente las necesidades y servicios materiales sino inclusive los aspectos emocionales de la vida se canalizan ahora a través del mercado".

La industria de los servicios —entendida como la producción de bienes intangibles— se ha transformado en el subsistema articulador del capitalismo: a mediados de los noventa, en EE.UU. la industria de los servicios ocupaba el 77% de la fuerza de trabajo y producía el 75% del valor

agregado; en el 2010 representará el 90% de la economía en ese país (Rifkin, 2000).

En la medida en que la actividad comercial se desplaza de los bienes a los servicios, la propiedad en sus formas clásicas pierde importancia, tanto en los negocios como en la vida privada. La transición de la economía de bienes a la economía de servicios es lo que define a las sociedades post-industriales. Los servicios no se manifiestan como propiedad, en tanto no se pueden acumular al heredar, sino como relaciones entre seres humanos, mediados por relaciones monetarias. Las referencias de prestigio se desplazan hacia la capacidad de acceder a los bienes intangibles. Así, los bienes materiales se transforman en receptáculos temporales y desechables. Por ejemplo, los cambios en los sistemas de aprendizaje: así, hoy en EE.UU. se puede acceder a la Enciclopedia Británica a través de una suscripción anual por 85 dólares a través de *Britannica On Line*; se accede a las bibliotecas por autopistas electrónicas con costos menores que comprar publicaciones. Los libros están perdiendo su materialidad al transformarse en servicios electrónicos (Capland, 1991).

La economía del ciberespacio está modificando la figura del mercado. Esta deja de ser una entidad física territorial para instalarse como espacio de intercambio de servicios: la forma que adopta el mercado es el intercambio de "usos" y no de "valores". Así, surgen empresas en las que la venta del producto es un aspecto de un servicio (por ejemplo, la venta de aire acondicionado es sustituida por la instalación en alquiler de equipos y servicios de mantenimiento, iluminación, aislamiento, etc. que mejoran la rentabilidad de la inversión). De este modo el vendedor pasa a identificarse con el comprador al participar en el proceso de uso de bienestar arrendado. Proveedor y cliente son una especie de "socios". Como escribe Rifkin (2000):

> "Cuando prácticamente todo se convierte en un servicio, el capitalismo se transforma. Deja de ser un sistema que se apoya fundamentalmente en el intercambio de bienes para convertirse en uno que se sustenta en el acceso a segmentos de experiencias. Por ejemplo, si contratamos un servicio de aire acondicionado, en vez de comprar un equipo de aire acondicionado pagamos por la experiencia de tener aire acondicionado. Por tanto, el nuevo capitalismo resulta más temporal que material. En vez de convertir en mercancías los lugares y las cosas e intercambiarlas en el mercado, ahora tratamos de asegurarnos el acceso al tiempo y a la pericia de otros, y pedir prestado lo que necesitamos, tratando a cada cosa como una actividad o un proceso que compramos por un período de tiempo limitado. El capitalismo pierde su origen material y se transforma en un mundo de pura temporalidad".

3. La mercantilización de las relaciones humanas

La característica especial del capitalismo actual es la expropiación de diversos aspectos de la vida, incluido el trabajo, para convertirlos en relaciones comerciales (Sennett, 1998).). Se pretenden fundar "sociedades de mercado". En el capitalismo moderno el proceso de mercantilización era sectorial, y parte del tiempo de existencia humana permanecía fuera del mercado. Ahora, en la emergente economía del ciberespacio, las fuerzas de la economía en red arrastran al "tiempo restante". Se registra una creciente mercantilización de todas las experiencias humanas. Las relaciones humanas se comercializan. Los productos son efímeros, lo real son los clientes. Para los empresarios lo que importa es introducir y conservar a los clientes más que incorporar masivamente a nuevos clientes. El cliente se valoriza por el valor de su esperanza de vida. Así, en

la industria automovilística, un cliente es "fiel" si está enganchado de por vida a una marca automovilística o a una empresa distribuidora. Al valor de la "esperanza de vida" se proyecta por el valor de todas las compras futuras dividiendo por los costos de marketing y servicios al cliente, lo que implica anticiparse en sus deseos y necesidades. Las tecnologías de la información se adaptan como "tecnologías de relación" o "tecnologías R". El software facilita está adaptación, al organizar a los usuarios según sus preferencias sobre los productos (Castells, 1999).

En la economía del ciberespacio la producción —que era la prioridad de la economía— se subordina al marketing. Este se transforma en la estructura básica de la nueva economía en red. El cliente es el objetivo central de la actividad productiva y comercial, que era antes primordial para el capital, esto es, la separación del productor de su producto (asalarización de la sociedad) y el control sobre el proceso de trabajo (taylorización) ahora se subordina a la demanda individualizada. El cronómetro pierde frente al control cibernético de los clientes: el objetivo es subsumir las experiencias humanas en los mercados. Surgen empresas como Merril Lynch, especializadas en crear paquetes de inversión personalizados. El cliente obtiene el acceso a técnicos y asesores que sustituyen a los antiguos contadores o abogados tradicionales, y queda aprisionado por nuevas relaciones de dependencia. [redacted] Escribe el gurú de la gestión de negocios, Peter Drucker (1998):

> "El cliente es el fundamento del negocio, y quien lo mantiene vivo. Es quien produce empleo. La sociedad confía los recursos productores de riqueza a las empresas para que puedan satisfacer clientes. Porque su propósito es crear al cliente, todo proyecto empresarial tiene dos y solamente dos funciones básicas: el marketing y la innovación."

Las tecnologías R organizan la vida de las personas. Más aún, reestructuran el discurso social y organizan a los consumidores en "comunidades de intereses" compuestas por personas parecidas según sus pautas de consumo. Las empresas de servicios son los "portales" de esas comunidades que suelen llegar hasta la formación de cofradías postmodernas a través de eventos, reuniones, etc. Así, algunas cadenas hoteleras reúnen anualmente a clientes seleccionados en reuniones de esparcimiento y diversión, o compañías del sector turístico organizan tours. El club infantil Burger King agrupa miles de niños en "comunidad de intereses" otorgando descuentos en las comidas. El comercio mercantiliza relaciones humanas que antes funcionaban como actividades individuales, familiares, etc. Surgen para ello los "clubes" especializados, controlados por grandes corporaciones de servicios, en escala internacional. La identidad personal y el status se redefinen según su inscripción en estos clubes, una forma específica de la economía en redes y el mercado capitalista.

El tiempo humano, como hemos dicho, se mercantiliza. La era del acceso es sinónimo de mercantilización del tiempo. ¿Qué queda entonces para las relaciones sociales reales como las relaciones laborales, políticas, religiosas, o las que surgen del amor y el afecto? Queda muy poco, subsumido en un concepto de la vida humana identificado como consumo comercial.

¿Cómo resumir la nueva reestructuración capitalista? Nace la economía en red, se desmaterializan los bienes, se reduce la importancia del capital físico y aumentan los activos intangibles, se produce una metamorfosis de los bienes en servicios, pierde prioridad la producción a favor del marketing y se amplía la mercantilización de las relaciones y experiencias humanas. La propiedad privada física deja lugar a la propiedad privada de bienes intangibles, al "acceso".

Es la época de los "intereses comunes", pero según capacidades de acceso. Pero es también una época de con-

centración de la riqueza: de abismos sociales y culturales entre ricos y pobres, y esta realidad socio-política determina también estilos de vida. Uno de los rasgos de la era del acceso son las llamadas urbanizaciones de "interés común": el 12% de la población norteamericana vive en ellas, protegidos por vallas y guardias de seguridad. El edificio, los parques, las piscinas, son propiedad común, y cada unidad familiar es propietaria del espacio interno a cada apartamento. Desaparece el espacio público. El acceso de personas es limitado. Se trata de un estilo de vida organizado para que vivan juntos "similares" según intereses culturales, deportivos, o según el nivel de ingresos. Es la ciudad-jardín el urbanista de principios de siglo E. Howard. Se los conoce como CID (Common-Interest Developements). En la actualidad, viven en los CID 50.000.000 de norteamericanos. Los CID erosionan la tradicional perspectiva de propiedad. Se sientan las bases jurídicas y filosóficas para una era en la cual la casa propia es menos importante que experimentar un nuevo estilo de vida. La unidad habitacional es un voto. Los que alquilan no tienen derecho al voto. Los directivos de la CID tienen derecho a preservar la homogeneidad habitacional y paisajista.

4. La nueva cultura del capital

Durante los siglos XIX y XX primó la definición de era industrial. En esta prima la elaboración de bienes físicos, mensurable e intercambiables según sus precios, sujetos a los derechos de propiedad. En la nueva cultura del acceso el mundo adopta una novedosa complejidad: es un mundo de símbolos, redes, conexiones, en el que lo sólido se desvanece en el aire. Estamos entrando en una nueva era, definida por las tecnologías de la comunicación digital y el comercio cultural: ser humano es estar en comunicación con las culturas

humanas. Las comunicaciones se han apropiado de las culturas que agrupan lenguaje, arte, música, escritura, cine, grabaciones, software, etc. Las comunicaciones ligan a las personas a través de la difusión de valores y significados. Al mercantilizarse las comunicaciones se mercantiliza la cultura. La industria de la cultura se convierte en un núcleo duro de la economía del ciberespacio. Nace el "capitalismo cultural", que se estructura en función de los derechos de acceso y los "no derechos" de los excluidos como ideología de la "sociedad de mercado" (Basceta, 1994).

Si el acceso va a sustituir a la propiedad tradicional, también lo hará con la política: en efecto, para los ciudadanos en los países industrializados, el derecho al acceso es sinónimo de ciudadanía tanto más que participación electoral. Es una tendencia que se inicia en la década de los cincuenta del siglo XX en el interior de las llamadas "sociedades de consumo". En segmentos de alto consumo en los países subdesarrollados la pregunta ya no es: ¿qué quiero tener que aún no tenga?, sino: ¿qué quiero experimentar que no haya experimentado ya? Alrededor de esta pregunta se desarrolla la economía cultural bajo la forma de turismo cultural. Este tiene ciertos efectos positivos, al potenciar el desarrollo sostenible (protección de la naturaleza, conservación de la biodiversidad y ecosistemas, etc.). También se procesa una sustitución de la plaza pública por el centro comercial. Este crea una nueva arquitectura para lo público, y este es subsumido como experiencia mercantilizada. En EE.UU. los centros comerciales forman parte de las guías turísticas. En ellos se compra el acceso a diversas experiencias: espectáculos, conciertos, revisiones médicas, deportes, celebraciones religiosas, etc. Los espacios comerciales son los sitios para pasar el tiempo libre. Son organizados como mecanismos de comunicación para identificar cultura con consumo, son "pequeños Hollywood" donde se representa escénicamente al consumo a través del concepto de "representaciones de venta". Agrupan a

tiendas grandes y pequeñas, recreando artificialmente el entorno comercial de la plaza pública tradicional. En EE.UU. algunos centros comerciales son construidos como reproducciones en escala de ciudades medievales o calles históricas europeas. En la ceremonia inaugural del megacentro comercial West Edmonton en 1990, en Alberta, Canadá, el promotor dijo: "Nuestro proyecto significa que ya no tienen que ir a New York, París, Disneylandia o Hawaii. Les podemos ofrecer todo aquí en Edmonton".

En Japón la familia media ve la televisión 8 horas al día, en EE.UU. 7 horas. Existen en el mundo más de 1.000 millones de televisores. Se trata de entornos artificiales creados por las comunicaciones electrónicas. El teléfono, el cine, la radio y la televisión generan "entornos artificiales": la gente cree "estar allí". Ahora, el ciberespacio reemplaza a la realidad por la realidad virtual. El ciberespacio es un escenario mundial en el que se representan todo tipo de producciones culturales. La realidad se convierte en una pantalla. El marketing se hace presente para atribuir valores culturales a productos y servicios provistos en el ciberespacio, creando así "estilos de vida". Escribe Rifkin (2000):

> "A medida que la producción cultural va dominando la economía, los bienes asumen la condición de meros apoyos. Se convierten en plataforma o escenario para la representación de elaborados significados culturales. Pierden su importancia material, pero ganan importancia simbólica. Son cada vez menos objeto de y más instrumento para la representación de experiencias de vida. A diferencia de la propiedad, que generalmente se considera una entidad autónoma, un fin en sí mismo, los apoyos se consideran más bien instrumentos para crear una nueva representación.
> El nuevo y cada vez más importante papel del marketing es el de empresario de la producción cultural. Los especialistas en marketing crean elaboradas fantasías y ficciones tejidas con piezas y pedacitos de la cultura contemporánea y las venden como experiencia de vida".

La creación del marketing adopta diversas formas: sustitución directa de la realidad, anuncios perturbadores, canalización de tendencias contraculturales críticas del capitalismo, etc. Todo sirve para motivar el consumo cultural y al mismo tiempo legitimar al capital: por ejemplo, Coca Cola utiliza eventos trágicos (como hambrunas en el Tercer Mundo) para organizar eventos en los que las personas de los países desarrollados unan sus manos para manifestar su apoyo a campañas alimenticias mundiales. Coca Cola se presenta así como socio y compañero en la lucha por la "justicia social", al tiempo que promueve sus ventas. Los recursos tecnológicos y financieros controlados por las empresas multinacionales inundan a los usuarios a través de folletos, anuncios televisivos, etc., formando así cadenas populares de cohesión simbólica a esas empresas. La publicidad organiza a la cultura y la interpreta para los consumidores (Bourdieu y Wacquant, 2000).

El acceso popular a la cultura es controlado: puertas de acceso o portales son las palabras que definen a esos controles. Los "*gate keepers*" son los que controlan el proceso de difusión cultural a los sectores "conectados", mientras que permanecen al margen los sectores "desconectados", es decir, las 2/3 partes de la población mundial. En la sociedad capitalista postmoderna, basada en las capacidades de acceso, quien posee los canales de comunicación decide quien participará y quien se quedará afuera. Se forman para ello las "empresas tecnológicas", que son empresas "vigilantes" al servicio de la hegemonía del capital.

Una minoría de la sociedad, pero que aspira a ser hegemónica culturalmente (y por lo tanto políticamente) ha sido denominada "proteica". Son personas que viven en urbanizaciones de interés común, cuentan con seguros de salud privados, tienen cachés de *leasing* y acceden al mundo del

POSTMODERNIDAD

ciberespacio *on line*. Viven en el mundo de la información continua, son menos reflexivos y más espontáneos, trabajan en empleos flexibles y temporales. Piensan más con imágenes que con palabras. Pasan el tiempo libre con personajes televisivos de ficción y sus vínculos con la sociedad pasan por Internet. Les preocupa poco la historia, porque viven en permanente innovación. Su mundo es el de la hiperrealidad y las experiencias momentáneas, un mundo de redes, portales y conectividad. Son los hombres de la postmodernidad, esto es, de una época que es un nuevo estadio del capitalismo, basado en la mercantilización del tiempo, la cultura y la experiencia de vida, a diferencia de la era moderna basada en la mercantilización de la tierra y los recursos y la producción industrial.

La postmodernidad ha comenzado después de la Segunda Guerra Mundial. Es una época en la que domina la indeterminación. Se apoya en el descubrimiento de que la materia es energía. El átomo no es una cosa, sino un conjunto de fuerzas operando en interrelación en el tiempo. Las cosas existen a través del tiempo. La materia es una forma de energía, y la energía es pura actividad. La naturaleza es una secuencia de actos creativos, y no el despliegue de la realidad según leyes inalterables. En este mundo postmoderno es posible pensar que hay tantas realidades como puntos de vista, por lo que todo es más informa, y reina el escepticismo. Se diluye el interés por tradiciones y legados, y se existe en el presente y el futuro. No hay un régimen social ideal, sino experimentos socioculturales. El concepto de progreso lineal, imaginado por el positivismo y versiones superadas del marxismo, ha muerto. La nueva realidad es ecléctica. El trabajo pierde su centralidad y es sustituido por el juego y el acceso. Se conforma la "generación puntocom", es decir, la "persona proteica".

El acceso controla las experiencias de vida. Por lo tanto, es un fenómeno "superior" al control de la propiedad privada, sobre la cual se superpone. Grandes compañías privadas mediáticas de EE.UU., la Unión Europea y Japón se disputan el control de los canales de comunicación: Disney, Time Warner, Beterlsmann, Viacom-Sony, News Corporation TCI, General Electric, y otras. Las empresas de EE.UU. predominan en el sector. Controlan el mercado de las comunicaciones, valorado en el 2000 en unos 800.000 millones de dólares. En esas empresas se entrelazan tenedores de acciones de EE.UU., la Unión Europea y Japón. Las privatizaciones de empresa estatales de comunicación en el Tercer Mundo forman parte del proceso de concentración capitalista en el área de las comunicaciones. Las alianzas entre las megaempresas han dado lugar a nuevas corporaciones gigantes (por ejemplo, la alianza en 21998 entre ATT y British Telecom, dos de las mayores compañías telefónicas del mundo).

Con la desregulación y comercialización de los sistemas mundiales de radio, televisión y telecomunicaciones los Estados-nación, especialmente en el Sur (pero también en el Norte) pierden su capacidad de supervisar y controlar las comunicaciones dentro de sus fronteras, cambiando así las reglas de la política. Este proceso es apuntalado por instituciones financieras internacionales: así, el Banco Mundial incluye la desregulación de las telecomunicaciones como condición para negociar créditos en los países del Sur. Así, la combinación infernal entre desrregulaciones y endeudamiento externo hacen volver a muchos de estos países a la condición de colonias y semicolonias, dado que los Estados nacionales carecen de competencias para legislar sobre los sistemas de comunicaciones. Los límites del Estado-nación han sido extendidos por la acción de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyo fin es garantizar el libre comercio (Petrela, 2000).

El libre comercio se impone en las comunicaciones. Pero el 65% de la población mundial no ha hecho un solo llamado telefónico y un 40% no accede a la electricidad. Los 24 países de la OCDE —los más ricos del mundo— tienen el

15% de la población mundial, pero disponen del 71% de las líneas telefónicas existentes y del 88% de los usuarios de Internet. El mundo comienza a dividirse entre países ricos y pobres en información, de modo que la división entre conectados y desconectados se expresa como inclusión-exclusión social en escala universal. Así, la nueva economía comienza a sufrir la presión de la economía real y los mercados de trabajo para resolver los problemas que bloquean el consumo de masas y la incorporación al trabajo productivo a centenares de millones de personas en el mundo (Benstein, 1999).

5. Las demandas de la economía real a la nueva economía

Se puede afirmar sin duda que la nueva economía es el núcleo articulador del sistema económico mundial. Ningún sistema económico nacional podría sustraerse en el futuro a la dinámica establecida por las nuevas formas de producir bienes y servicios en redes organizadas según el doble movimiento de concentración del capital y de liderazgo de las nuevas tecnologías informatizadas aplicadas a los procesos y productos. Pero la nueva economía no podrá expandirse si no logra movilizar a la economía real, corriendo el riesgo de construirse a sí misma como segmento dentro de los mercados de bienes y servicios. Así la nueva economía podrá liderar el proceso económico, pero su hegemonía será precaria si junto con los vertiginosos cambios económicos, sociales y culturales producidas por la autorrevolución del capital, se ahonda la brecha sociocultural entre una minoría de la población con acceso y una mayoría sin acceso. Los dos obstáculos principales que limitarán la instalación de la nueva economía como sistema dominante son los desequilibrios que produce en los mercados de trabajo en los países desarrollados y la evidencia de que los sistemas económicos en los países periféricos son actualmente incapaces de crecer sostenidamente.

Obstáculo

Estos dos obstáculos, instalados en el centro de las economía reales, no son resultados de la nueva economía, porque responden a fenómenos económico-sociales y políticos preexistentes a la autorrevolución del capital. Pero sí lo son en forma indirecta, en tanto la nueva economía se está construyendo como sistema en un contexto de destrucción masiva de empleos estables en los países industrializados y de bloqueo para la mayoría de la población de los países periféricos a ampliar las bases productivas en sus países o regiones. A mediano plazo se detendrá el impulso transformador de la nueva economía, porque sus fronteras serán fijadas por la presión diversificada proveniente de las demandas de empleos estables y de estándares aceptables de seguridad social en los países del Norte y de la emergencia de tendencias de autoprotección en los países periféricos a través de políticas económicas autárquicas en los países del Sur. Se puede reproducir un cuadro similar al que produjo la primera ola de mundialización económica en el siglo XIX, que dio lugar a conflictos socio-políticos de clases (proletario vs. burguesía) y de culturas políticas de afirmación nacional en los países periféricos modernizados segmentariamente dentro del sistema colonial y semicolonial. Estos conflictos adoptarán formas político-culturales inéditas, entrecruzándose movimientos socio-políticos heterogéneos por sus demandas pero que confluirán en un único torrente de crítica y oposición al capital.

La reformulación del rol de la nueva economía en función de un reordenamiento progresista de la economía real es el gran desafío actual de la economía política. Se trata de un desafío que la economía sólo lo podrá resolver desde la política, porque la relación armónica entre nueva economía y economía real exige la desarticulación de los mecanismos que permiten a la "autorrevolución del capital"

desplegarse como una gigantesca máquina que garantiza como máximo sólo a un 30% de la población del mundo su inclusión al tiempo que excluye bajo diversas modalidades a un 70%. Como ya observó Keynes, ningún sistema económico puede ser exitoso si el aumento en la productividad del trabajo no es acompañado por un crecimiento de la demanda efectiva, esto es, por la incorporación constante de nuevos contingentes de la población al trabajo y al consumo. Al final del túnel, como ocurrió entre 1914 y 1918 y entre 1939 y 1945, emerge la violencia entre los estados como superación de los cuellos de botella que bloquean la inversión. Como declaró Hitler en 1940, el nazismo había expropiado y endeudado a todo el pueblo alemán para restablecer el poder de la nación y ahora esa expropiación debía ser resarcida a través de una guerra de conquista de un espacio territorial, con la consiguiente expropiación de las poblaciones sometidas (Nolte, 1987).

La nueva economía es un subsistema económico que se desarrolla a través de un mercado de consumidores (el "acceso"), pero también a través de un mercado de capitales propios, constituidos por las llamadas "acciones tecnológicas". El mercado de capitales de las acciones tecnológicas en EE.UU. se asemeja hoy a una gran burbuja financiera que se autogenera sin necesidad de retroalimentarse de la economía real. Este fenómeno ya ha dado lugar a fines del 2000 al desplome de las cotizaciones de las acciones tecnológicas en las principales bolsas de los países industrializados. Sin embargo, sería superficial deducir que la crisis actual de los mercados bursátiles especializados en acciones tecnológicas es la demostración de la inviabilidad de la nueva economía. Debe ser considerado como un primer ajuste inevitable entre *net-economy* y economía real, en tanto ésta ha recordado a la economía virtual que la sobrevaloración del capital financiero en relación del capital productivo termina por provocar crisis de realización o, como se diría en términos del marxismo, una "crisis de sobreproducción". Por el contrario, lo que determina el carácter revolucionario de la nueva economía es su capacidad de reorganizar a la economía sobre la base de la aplicación masiva de las nuevas tecnologías informáticas, al tiempo que acelera el comercio mundial y la movilidad de las inversiones. Así el límite, en términos de racionalidad económica, está dado por el hecho de que la nueva economía no podrá desarrollar su potencialidad si no se crean condiciones económicas sociales favorables a su aplicación masiva a la economía real.

La *net-economy* es a la larga incompatible con el gigantesco proceso de concentración del capital en dos sentidos, a saber: a) como nuevo modo de producción puede ser funcional hoy al establecimiento de una "realidad autónoma" de la economía real, pero ello implica la cristalización de sociedades que excluyan de participación en el "acceso" a segmentos sustanciales de consumidores; y b) como modo de producción funciona en relación al Tercer Mundo como demiurgo de un orden económico-social mundial en el que las naciones y los pueblos pierden sus identidades estatales y sociales (es el caso de las sociedades que ven desplomarse las formaciones económico-sociales autóctonas, con la consiguiente desaparición de empresas y puestos de trabajo) para transformarse en áreas de pobreza y exclusión por la acción destructiva del libre comercio y la libre movilidad del capital financiero (Petrela, 2000).

En síntesis, la nueva economía no podrá desplegarse universalmente si los patrones de acumulación del capital se sustentan en la apropiación en gran escala de los recursos económicos y ecológicos de los países periféricos. Dicho de otro modo, si las instituciones internacionales dominadas por los países industrializados como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) continúan operando como herramientas para reprogramar a los países periféricos según un diseño global que comienza por las privatizaciones de empresas públicas, sigue por la liberali-

zación de mercado de capitales para favorecer la entrada y salida de los fondos de inversión, continúa a través de la especulación cambiaria e inmobiliaria y la imposición de "precios de mercado" (precios fijados según los estándares de los países industrializados o G-7) y se completa con el libre comercio (por el cual los países del G-7 arrollan las barreras comerciales de los países de Asia, África y América Latina, al tiempo que blindan sus mercados contra los productos agrícolas del ex Tercer Mundo). Con esta observación nos introducimos en el pantano en el que puede desembocar la nueva economía, dada la utilización política del endeudamiento financiero de los países del Sur por parte del G-7 (Cassen, 1999).

6. Nueva economía y capital financiero especulativo

Para explorar acerca del futuro de la nueva economía debemos detenernos ahora en un fenómeno constitutivo de la "revolución del capital", a saber: el rol específico del capital financiero especulativo. El capitalismo financiero no es una "enfermedad" del capitalismo productivo o "economía real". Por el contrario: el capital financiero es una dimensión esencial del capital, sin la cual es imposible su acumulación y realización. Así, el capital financiero acompaña al capital productivo como la sombra al cuerpo. Pero tiende espontáneamente a autonomizarse del capital productivo, para constituir los stocks de recursos financieros y nichos de alta rentabilidad del capital. Dicho de otro modo, el capital financiero es un momento esencial de la metamorfosis del capital. Ese "momento" esencial de metamorfosis del capital permite a las instituciones financieras apropiarse de parte del excedente económico bajo la forma de renta financiera. La rentabilidad financiera puede servir para expandir la economía real o para enchalecar a la economía real, subordinándola a la especulación financiera.

Desde la crisis petrolera que se inicia en 1973 y en adelante, el capital financiero es un "componente duro" de la globalización, esto es ha logrado instalarse como "última ratio" del sistema económico capitalista. En sus inicios, en los años '70, este fenómeno estaba asociado principalmente a dos hechos, a saber: a) la existencia de un gigantesco stock de capital bancario generado por el boom de los precios petroleros, cuya forma monetaria dominante era el dólar estadounidense, y b) la necesidad de los bancos de los países industrializados de realizar el stock monetario acumulado, que amenazaba con provocar una devaluación gigantesca del dólar y todas las monedas europeas si no se lograba algún mecanismo mediante el cual el capital bancario se transformase en capital financiero, y así se volviera rentable. La vía elegida para realizar ese *"dollar stock"*—que ya no dependía del respaldo en oro por el colapso del régimen de Breton Woods, y que ahora gira sobre las emisiones de dólares por la Reserva Federal de EE.UU.— fue exportar capital financiero a los países del Tercer Mundo y algunos países del bloque soviético (especialmente Polonia). El resto de las monedas fuertes europeas, lideradas por el marco alemán, siguió, obviamente, al comportamiento del sistema financiero liderado por el dólar estadounidense

Al mismo tiempo, se inicia una mutación en gran escala en el interior del capitalismo financiero, ya fortalecido por la "operación deuda"; se trata de la original fusión entre el capital bancario y los fondos de inversión (constituidos principalmente con los aportes jubilatorios de los trabajadores y empresas de EE.UU.). En esta fusión reside otra clave para explicar el poder autonómico del capitalismo financiero especulativo, capaz de movilizarse sin restricciones en "mercados globalizados" en el Norte y en el Sur. Así, la asociación entre los fondos de inversión y los bancos privados —bajo la protección del FMI— se convierte en un componente esencial de la dominación del capital financiero sobre las economías reales (Benstein, 1999).

Es necesario recordar que, en la década de los sesenta y hasta principios de los setenta, los EE.UU. vivieron la amenaza real de que la URSS se convirtiese en la superpotencia hegemónica, por la peculiar combinación de su capacidad tecnológica en el terreno militar-espacial, las ventajas operativas del complejo industrial-militar soviético, la planificación centralizada, sus enormes recursos naturales y su creciente penetración política y militar en Asia, África y América Latina. En este contexto, en el que los EE.UU. necesitaban recuperar la iniciativa estratégica, la necesidad de fortalecer el rol del capital financiero se asocia con el objetivo político de restablecer la hegemonía norteamericana en países clave del Tercer Mundo: así, el endeudamiento de estos, súbitamente, se convirtió en una operación neocolonial a escala mundial, a través de la cual se mataban varios pájaros de un solo tiro, esto es, a) se debilitaba a los estados nacionales emergentes (lo cual conduciría, tal como ocurrió, a la inoperatividad del Movimiento de Países No Alineados), puesto que a la zanahoria de las iniciales tasas de interés bajas para recibir préstamos les seguirían ajustes hacia arriba de esas tasas, con el consiguiente espiral del endeudamiento y la instalación del mecanismo de control conocido como "riesgo país" (por el cual un país endeudado debe pagar tasas superiores a la tasa norteamericana); b) se facilitaba la expansión de las empresas multinacionales en economías y estados débiles; c) se obligaba a varios países del Tercer Mundo, con la espada da Damocles del "riesgo país", a abandonar sus ilusiones de alcanzar la autonomía política a través de sus relaciones comerciales y militares con la URSS y en cambio se los obligaba a aceptar la lógica del "libre comercio"; y d) *last but not least*, se lograba desactivar la mencionada bomba de tiempo de los stocks financieros colocando los excedentes de capital en los países periféricos, lo que por un lado permitía la realización del capital financiero y por otro anudar fuertes relaciones de asociación entre estados y empresas multinacionales del actual G-7 con grupos empresarios, políticos y militares de esos países.

La salida de la crisis petrolera se transformó en pocos años, en el contexto de la Guerra Fría, en una gigantesca operación estratégica de conquista de posiciones en el Tercer Mundo por los EE.UU. y sus aliados en la OTAN y de cerco estratégico a la vulnerable URSS. Esta última era vulnerable, como hemos escrito, por su marginalidad estructural del mercado mundial, agravada por su confrontación con la emergente China Popular (Amin, 1998). No es casual que esa gran operación neocolonial mundial que se desarrolla a través del endeudamiento de los países del Tercer Mundo en las décadas del setenta y ochenta se asociase con la crisis y caída de experimentos nacionalistas-democráticos en países como Egipto, Argelia, Angola, Perú, Argentina, Chile, etc., y con la creciente expansión de la mancha negra de las dictaduras militares de derecha funcionales a la estrategia norteamericana instalados ya desde la década del sesenta (Brasil, Indonesia, Vietnam del Sur, etc.). Así las cosas, el "mundo occidental y cristiano" de Samuel Huntington restableció su identidad y su poder en la lucha contra el comunismo, combinando en la Guerra Fría el poderío militar de la OTAN y la Doctrina de la Seguridad Nacional con la poderosa arma pacífica del "libre comercio" y el endeudamiento (Huntington, 1997).

La Guerra Fría, contexto político-militar mundial que dominó todo el período 1947-1989, ha sido el peor escenario posible para las fuerzas políticas y sociales democráticas. Pero ello no es atribuible sólo a los EE.UU. y sus socios de la OTAN, sino también al expansionismo de la URSS, que a falta de capacidad para instalarse en el mundo como sistema político basado en una "economía socialista de mercado" había elegido el simplista camino de la competencia basada en el equilibrio estratégico militar-nuclear y la consolidación de posiciones en diferentes espacios territoriales. Esta opción "geopolítica" expansionista

16

78

condujo inexorablemente a la URSS a sustituir su inicial voluntad de construir una civilización superior al capital por un sistema cuya cohesión dependía de una modalidad de totalitarismo que terminaría por conducir a la ruina y desacreditar al "socialismo real" dentro de las propias fronteras del "primer cinturón de defensa", esto es, dentro de la propia URSS y los demás países del Pacto de Varsovia (Bugaline, 1998).

Disuelta la URSS y desaparecido el Tercer Mundo, el sueño de los economistas neoclásicos de un gran mercado mundial regido por el "libre comercio" se hacía realidad bajo el impulso del capital financiero. Como hemos adelantado, esta nueva lógica de acumulación del capital a escala mundial, que funcionaba destruyendo mercados nacionales protegidos, daba paso a un regreso insólito a formas de relación asimétricas entre metrópoli y periferia propias del período 1870-1930, esto es, a economías nacionales en los países dependientes que sólo podían participar del mercado mundial como productores de *commodities* (con la excepción de algunos países asiáticos que habían logrado industrializarse como enclaves de empresas multinacionales norteamericanas, japonesas o europeas).

La desestructuración de los capitalismos nacionales entre los años 1980 y 2000 en el Tercer Mundo era inevitable, dada la globalización capitalista. Pero al producirse como desarticulación y contracción de los mercados domésticos, acarreaba el desempleo masivo por destrucción de parte de los antiguos sistemas productivos y de servicios. Así las cosas, el desempleo y la pobreza aumentaron más rápido en los países del Sur que el propio crecimiento demográfico, especialmente en Africa y América Latina. En países de América Latina, Argentina, Brasil y México, que hasta 1980 contaban con unos modelos de desarrollo relativamente integrados, se observaba ahora una dualización creciente entre modernidad y exclusión. Así, una parte del aparato productivo y de los servicios modernos hacían creer al observador que se estaba en países desarrollados. Pero se desarticulaba y se "informalizaba" otra parte del aparato productivo y de los servicios, y con ello a una parte de la población activa ocupada. Así, las ciudades grandes combinaban barrios lujosos y protegidos con villas miseria y favelas. En cada país endeudado se constituían así, por lo menos, dos subsistemas económicos sin articulaciones entre sí, uno con alta productividad del trabajo y otro de trabajo precario e informal de baja productividad; dos sociedades, una con acceso a bienes materiales y culturales sofisticados y otra sumida en la pobreza y la exclusión social, dos tipos de ciudadanos, unos con recursos económicos y el poder de la información para recibir educación de calidad, y otro obligado a recibir educación con bajos estándares, o ninguna (Benstein, 1999).

En pocas palabras, una cruel "meritocracia de la modernidad" se instala en un 20-30% de la población, a costa de diversas formas de exclusión social. Como ocurrió en el pasado con el campesinado europeo durante la formación del capitalismo, enormes contingentes humanos fueron incorporados como "nuevos pobres" a los llamados modelos de "economía de libre mercado" sin capacidad de defensa, porque habían sido desestructurados previamente sus antiguos mundos productivos y simbólicos. La nueva operación neoliberal era la suma de a) la desorientación y capitulación de las elites políticas locales frente a la "globalización", b) la persistente acción de los medios de comunicación controlados por la superpotencia EE.UU., y c) la misma realidad objetiva que indicaba a las sociedades que el mundo había cambiado sustancialmente, que ya no era posible vivir como en el pasado, y que en ese cambio millones de personas localizadas en el Tercer Mundo eran "perdedores" por incapacidad de adaptarse (Rifkin, 1996).

En los mismos años que irrumpía el capitalismo financiero especulativo que dominaría al mundo, un economista norteamericano, James Tobin, había alertado sobre el fe-

nómeno y proponía medidas para regularlo a través de un impuesto a las transacciones financieras. Tobin estaba pensando sólo en evitar que este casino financiero desembocase en una crisis de realización del capital, dado que la velocidad de realización anual del capital financiero y del capital industrial era a principios de la década del '70 de 7 a 1, pero en 1999 será de 300 veces a favor del capital financiero. Tobin fue un predicador en el desierto, en un mundo académico en el que John Keynes era considerado un teórico superado. Pero en realidad no le había llegado el tiempo al visionario Tobin, cosa que recién está ocurriendo en el nacimiento del siglo XXI y con alcances políticos impensados entonces para él mismo.

Tobin, premio Nobel de Economía en 1981, propuso en 1978 gravar las transacciones monetarias con un impuesto de 0,1 a 0,23%. Se trata de penalizar las actividades especulativas, destinando fondos para el desarrollo. Como era previsible, la propuesta de la Tasa Tobin fue considerada inviable por "estatista" según los economistas neoliberales. Pero la cuestión es que el volumen diario de las transacciones financieras en 1998 ascendió a 1.4587.000 millones de dólares diarios, mientras que ese mismo año el volumen mundial anual de los intercambios de bienes y servicios sólo llegó a 6.000.000 millones de dólares, a los que se podrían agregar unos 50.000.000 millones de dólares anuales por inversiones directas (Cassen, 1999). La tasa Tobin, en consecuencia, podría actuar como control a la especulación financiera (sin necesidad de establecer control de cambios). Se trata, como reconoce el propio Tobin, de una propuesta de tasación de las operaciones financieras, pero que veinte años después se ha convertido, "insólitamente", en una "propuesta de izquierda" (Cassen, 1999). Ha dado lugar a la formación de la Asociación por una Tasa a las Transacciones Financieras Especulativas para Ayudar a los Ciudadanos (ATTAC). La iniciativa ATTAC podría vincularse a la lucha mundial para quebrar el perverso mecanismo de endeudamiento financiero especulativo (Gambina, 1999).

En efecto, los países del ex Tercer Mundo son víctimas de una nueva crisis, por dos causas: a) la caída de sus exportaciones, y b) el aumento de las tasas de interés sobre antiguos y nuevos créditos. Así, para reembolsar su deuda externa en divisas extranjeras, los países periféricos deben invertir parte de sus ingresos por exportaciones y realizar violentos ajustes presupuestarios. Dado que esas medidas son insuficientes, los países endeudados recurren a nuevos préstamos con altas tasas de interés. Así, en 1998-1999, mientras los estados industrializados tomaron préstamos a tasas que oscilan entre el 3 y el 5%, países como Argentina, Brasil y México lo hicieron entre el 10 y 15%. Está en marcha un gigantesco proceso de endeudamiento de Rusia y otros países ex socialistas que ampliará el radio de control financiero de los países del G-7. Entre los acreedores de la deuda externa de los países periféricos hay tres grandes categorías: las instituciones multilaterales (FMI, BM), el sector privado (bancos, fondos de pensiones) y los bancos oficiales de los estados del G-7. Entre el 35 y el 75% de las deudas son con el FMI y el BM. El G-7 sólo acepta discutir medidas de anulación de la deuda de Estado a Estado, y sólo con un grupo de países pobres. Así, en la reunión de Colonia (Alemania) de junio de 1999, se condonaron deudas de alrededor de 25.000.000 millones de dólares, menos del 2% del total de la deuda de los países del Sur. Como respuesta se ha organizado la campaña "Jubileo 2000", que pide la anulación inmediata de la deuda impagable, que asciende a 300.000 millones de dólares, aproximadamente el 15% del conjunto de la deuda externa de los países del Sur, Europa Oriental y la ex URSS. Esta campaña no exige la suspensión de los programas de "ajuste estructural" del FMI ni tampoco ataca la evasión de capitales del Sur al Norte. Ha recibido apoyo del ATTAC y del Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mun-

do de Bruselas (ADTM). Así, se van construyendo instituciones capaces de movilizar a los gobiernos en el Sur y el Norte para desarticular la trama que anuda al capital financiero especulativo con la deuda externa (Toussaint, 1999).

El sistema de endeudamiento aherrojado por el "riesgo país" es un mecanismo de subordinación y transferencias de riquezas desde los estados y los trabajadores de los países periféricos hacia los países capitalistas altamente industrializados, esto es, el G-7. Desde 1977 este proceso de transferencia de riquezas se ha agravado y afecta no sólo a los países del ex Tercer Mundo, sino también a los del ex bloque comunista. Estos países son víctimas de tres hechos, a saber: la caída de los precios de sus exportaciones primarias, el aumento de las tasas de interés sobre los nuevos créditos y la disminución de los flujos de capital. La desvalorización de los productos primarios de exportación obliga a los países endeudados a destinar mayores recursos presupuestarios para reembolsar la deuda, mientras que las tasas de interés aumentan (siendo estables en los países del G-7).

Desde principios de la década de los noventa se suman a los centros financieros los poderosos fondos de pensiones norteamericanos, que se constituyen en el motor de los mercados financieros. El capital financiero internacional, con control sobre los países endeudados, pasa a aplicar una audaz política de redistribución de la propiedad y los ingresos en los países del Sur y del ex bloque socialista: privatizaciones, desmantelamientos del Estado y la "flexibilidad laboral" externa se constituyen en las componentes centrales de las "políticas de ajuste estructural". Como resume Toussaint (1999):

> "Tenemos entonces el siguiente panorama en los países endeudados: generalización y acentuación de las políticas de ajuste estructural, aumento del desempleo, *reducción drástica de los gastos sociales*, aceleración de las privatizaciones, degradación de la educación y la salud pública, desregulación de las relaciones laborales, enorme aumento del número de personas que viven bajo el nivel de pobreza absoluta. Negarse a anular la deuda externa y aceptar la imposición de políticas de ajuste equivale a abandonar a personas y pueblos en peligro".

La resistencia a ese cuadro de dependencia y regresión económico-social se expresa en los países del Sur (con participación de movimientos sociales en los países del G-7) a través de posiciones políticas favorables a renegociar la deuda externa. El programa y la estrategia política para eliminar gradualmente la deuda externa se deben basar en dos premisas fundamentales, a saber: a) Se requiere una acción política coordinada a nivel mundial entre gobiernos, partidos y movimientos sociales partidarios de la eliminación que forme parte de una "remodelación neoKeynesiana" del sistema político-financiero mundial. Esto requiere ser parte de una redefinición de objetivos y estructura de las Naciones Unidas. Debe abarcar la reforma de las instituciones financieras internacionales (FMI, BM y BID) y lograr que se establezcan regulaciones a las instituciones privadas (bancos, fondos de pensión, etc.) para financiar el desarrollo productivo, porque no se trata sólo de eliminar las deudas de Estado a Estado, sino que incluye al endeudamiento con instituciones privadas. b) Desplazar del centro de decisiones político-económicas de los países endeudados a los grandes grupos económicos y conglomerados multinacionales, para poder realizar reformas estructurales en materia de inversiones y redistribución del ingreso que permitan la implementación de políticas públicas a favor del desarrollo productivo de esos países y de creación de nuevos empleos. Esto implica terminar con las políticas neoliberales de "ajuste estructural".

Sobre esta base *estratégica se puede considerar como positiva la propuesta de la Iglesia Católica de la* campaña Jubileo 2000 (que pide la anulación inmediata de deuda

ya no con Ratzinger

81

impagable de los países pobres más endeudados que asciende a 300.000 millones de dólares, el 15% de la deuda externa de los países del ex Tercer Mundo). Pero se trata de sólo una parte del problema, porque el objetivo es la demanda de la anulación de la deuda externa a todos los países endeudados, anulación que debería empezar por no pagar la llamada "deuda ilegítima" y seguir con el control a las operaciones financieras para romper las alianzas entre los inversores y los grupos político-militares asociados a ellos en los países del Sur. Se trata de una operación política que requiere un consenso político entre fuerzas del Norte y del Sur. Lo que está en juego es a) la deuda total del ex Tercer Mundo, que en 1999 suma más de dos billones de dólares, y b) las remesas por pago de intereses y amortizaciones de capital, que ascienden en 1999 a más de 200.000 millones. Sin una estrategia para regular al capital financiero —principalmente a través de la oposición coordinada de los países endeudados a aceptar el llamado "riesgo país"— no se podrá resolver el problema del desempleo en escala mundial. En este contexto, la nueva economía encontrará sus límites, dado que la economía real en los países periféricos no podrá utilizarlo para reestructurar masivamente a las empresas (Daly, 1997).

7. Nueva economía y reestructuración de las empresas

Hemos dicho que la "nueva economía" informatizada es el "núcleo duro" organizado de los sistemas productivos modernos, y por lo tanto debería potenciar el aumento de la productividad, el crecimiento de la economía y del consumo. Pero es necesario despojarla de varias creencias difundidas por el neoliberalismo, que simplifican el significado de esta nueva categoría central de la teoría económica.

Se ha difundido desde el neoliberalismo que con las tecnologías de la información todos los principios de los

sistemas económicos basados en la industria se modifican. Pero en realidad lo que transforma las tecnologías de la información es la forma de acceder a la información, de diseminarla y transmitirla, al tiempo que reestructuran la gestión de la empresa y los procesos de producción. Las nuevas tecnologías tienen un impacto directo sobre el mundo del trabajo al rediseñar los criterios de empleabilidad, y sobre el mundo de la educación, al establecer nuevos valores y contenidos a los procesos de conocimiento y formación de capacidades (Coriat, 1990).

La nueva economía no va a sustituir y eliminar a la vieja economía —entendida esta como un sistema de relaciones entre la producción de bienes de capital y bienes de consumo— para reemplazar a las despectivamente llamadas "empresas de ladrillo y cemento" por nuevas empresas "virtuales". En realidad, la nueva economía crea redes estratégicas de información para las empresas, que realizan el valor de los bienes en el consumo. Por lo tanto la nueva economía sólo puede potenciar el desarrollo si se apoya en la expansión de las estructuras productivas agrícolas, energéticas, industriales y de servicios. Es sólo cierto que la nueva economía informatizada acelerará la desaparición de las empresas que no sepan adaptarse a las ventajas de competitividad y productividad que generan las redes. Pero la nueva economía no sustituye la planificación económica ni la capacidad de las empresas para introducir innovaciones en procesos y productos, y poder así competir. La competencia, por último, también afecta a las mismas empresas informáticas, al tiempo que, luego de una fase de "neutralidad" de los estados frente a la expansión de las empresas informáticas, se observa un cambio a favor de la regulación en el sector, como sucedió en el litigio entre el gobierno norteamericano y Microsoft a propósito del gigantesco monopolio de esta empresa.

En otros términos, también las diferencias de beneficios entre unas y otras empresas informáticas se decidirán por

la excelencia en la gestión. Luego, la idea de que se puede valorar a una empresa por el flujo de beneficios a corto plazo, no resistirá a la vieja verdad de la economía de mercado de que para que una inversión sea rentable se necesitan obtener rentas derivadas de las ventajas comparativas. Esta cruda verdad derivada de las leyes de mercado está sacando de la competencia a cientos de empresas que no han garantizado la rentabilidad y competitividad, afectando simultáneamente a las bolsas de valores por la caída de las acciones. Esto último ha conducido a la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO) a proteger a los inversores (especialmente pequeños), alertándoles que deben invertir sobre empresas que cuenten con patrimonios financieros sólidos extra-bolsas. Por lo tanto, la "nueva economía" no se puede fundar en la creencia de que la economía virtual podrá sustituir al funcionamiento de la economía real. Esta, a su vez, es sana si se basa en el crecimiento de la demanda efectiva y en el equilibrio entre inversión y consumo. ¿Es posible sostener la anterior creencia en un mundo en que la mayoría de la población es excluida de la demanda efectiva y, además, en los países industrializados y periféricos se generaliza la percepción de que las generaciones actuales viven peor que sus padres? Seguramente no. Pero la nueva economía informática podrá convertirse en una institución de progreso si su función se rearticula con las "viejas" verdades de la economía keynesiana y de las teorías de la planificación, tal como es formulado hoy por economistas y políticos críticos del neoliberalismo (Krugman, 1999).

Un buen funcionamiento de la economía de mercado requiere una relación armónica entre la rentabilidad empresarial y las tasas financieras de interés. Sólo es posible estabilizar esa relación si el Estado regula las tasas del capital financiero, y al mismo tiempo apoya técnicamente a las empresas para que aumenten su rentabilidad y competitividad, introduciendo innovaciones tecnológicas de procesos y productos, con la participación de los trabajadores en la gestión empresarial. En efecto, un fenómeno negativo producto del libre mercado que afecta a empresas y trabajadores involucrados en ellas es que gran parte de las empresas pequeñas y medianas tienen rentabilidad inferior a las tasas de inversión financiera sin riesgo. Las empresas, para compensar el impacto de los diferenciales negativos de rentabilidad (con el capital financiero) recurren a reducir costos vía despidos de parte de los trabajadores ocupados. Así, un aumento en las tasas de interés es una "llamada al despido" (Fitoussi, 2001).

El hecho es que en los últimos veinte años el nivel alto de los tipos de intereses financieros se ha convertido en un fenómeno singular en la historia del capitalismo. Como hemos visto anteriormente, el aumento constante de la tasas de interés ha convertido a la deuda externa de los países periféricos en técnicamente impagable. Pero también ha afectado a las empresas pequeñas de los países industrializados, al provocar un descenso de los beneficios, dado que para ser rentables frente a las tasas bancarias necesitan que la rentabilidad oscile entre el 10 y el 15%, como ocurre en Francia, Italia y otros países de la Unión Europea. La "nueva economía" deberá desprenderse rápidamente de la lógica depredatoria del capital financiero, caso contrario provocará la destrucción de parte de la fuerza laboral, al tiempo que contrae los niveles de demanda efectiva y corroe a las empresas por dentro al destruir los valores de cooperación entre trabajadores y empresarios.

Por último, la estrecha vinculación entre el capital financiero especulativo que requiere la "libre movilidad" de los capitales y la ideología neoliberal que arremete contra el intervencionismo estatal y la planificación en la economía, terminan por negar objetivamente el rol de los mercados. Estos son agentes de "socialización del trabajo", dado que sólo pueden funcionar eficientemente si se ajustan a las decisiones macroeconómicas adoptadas desde la polití-

ca. Dado que la nueva economía es también una fase de "socialización objetiva" del trabajo que produce el capital, requiere de mercados regulados.

En las economías de mercado la socialización objetiva del trabajo es la combinación entre los procesos de trabajo y la elección y producción de los bienes de consumo. Esta combinación requiere de la planificación, desde la fábrica hasta los sistemas de decisiones de las corporaciones internacionales. El trabajo asignado vía mercado coexiste con el trabajo asignado por la planificación de las empresas. En las economías keynesianas la demanda efectiva es planificada por la intervención del Estado, lo cual permite funcionar a la economía contracíclica y desarrollar las políticas de bienestar. Lógicamente, en el actual contexto de hegemonía del capital, al devaluarse los mecanismos de planificación se potencia el descreimiento de la planificación y se restablece el culto al libre mercado. Pero el mercado sólo "corrige" a posteriori las decisiones tomadas por las empresas, que son planificadas. A esta ley económica no puede escapar la *net-economy* (Dahrendorf, 2000).

8. El Estado-nación y la regulación de los mercados de trabajo

En los últimos veinte años se ha reducido el rol y los poderes del Estado en las siguientes áreas: monetaria, militar, de regulación de la economía, la información y las comunicaciones. Para los ciudadanos el Estado se ha transformado en un actor débil frente a las empresas multinacionales y los mercados. La reducción del rol del Estado ha sido sustituida por nuevos valores: el individuo, el mercado, la "equidad", la empresa y el capital. La política es subsumida por un nuevo tipo de Estado que gerencia los intereses del gran capital (Petrela, 2000).

Como hemos analizado, la desaparición del Estado de

"planificación central" soviético es un gran triunfo del neoliberalismo. Pero también lo es el desmantelamiento del Estado de Bienestar que representa un compromiso entre el capital y trabajo para reasignar recursos y redistribuir las ganancias de productividad en Europa y EE.UU., primero durante la gran crisis de 1929-32, y luego de la Segunda Guerra Mundial. Desde fines de la década del sesenta el Estado de Bienestar intervencionista en la economía comenzó a ser criticado desde la teoría neoclásica: se lo acusaba de desrresponsabilizar a los individuos, de ineficacia, de provocar el déficit público, de corromper la vida pública y la política, etc. Pero el argumento central del ataque conservador y neoliberal era que el intervencionismo estatal bloqueaba el rendimiento del capital y por lo tanto de las inversiones. En la década de los noventa la crítica neoliberal se extendió al Estado-nación, que es considerado una traba al libre comercio y la internacionalización de las empresas, esto es, a la globalización.

Al perder soberanía sobre el territorio y el mercado, el Estado deja de ser el sujeto por excelencia de la regulación. Lógicamente, esa pérdida de "soberanía interior" no vale del mismo modo para los EE.UU. y el resto de los países del G-7 que para los países del Sur y del ex bloque comunista europeo. Aquellos, en realidad, son los soportes de las políticas de desrregulaciones impuestas desde el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comerciales (GATT) y desde 1999 a través de la OMC. Las privatizaciones de empresas públicas en los países del Sur y algunos del Norte permitieron ampliar el poder de las empresas multinacionales. La concentración en los países del G-7 de las políticas científicas y tecnológicas fue instrumentada para los intereses privados de las grandes empresas industriales, agroalimenticias y terciarias. El derecho de propiedad intelectual ha permitido la creciente mercantilización de los productos tecnológicas. La sociedad de la información, que ha nacido como producto de la revolución de la infor-

84

mática, ha sido "apropiada" por grandes empresas privadas (Microsoft, Cisco, Intel, IBM, CNN y otras) que aspiran a "gobernar el mundo".

La izquierda tradicional —comunistas y socialistas— ha tomado demasiado tiempo en captar lo que expresa en el plano político-cultural la revolución conservadora, esto es, una autorrevolución del capital económico-tecnológica en escala planetaria. El comunismo no pudo entenderlo porque permaneció anclado en los modelos burocrático-autárquicos, esto es, la planificación sin mercado y en la adscripción a una teoría del valor funcional para explicar la explotación capitalista pero incapaz de asimilar la idea marxista de que la ciencia y la tecnología son parte de las fuerzas productivas. Así, el comunismo mundial terminó girando alrededor de las geopolíticas nacionalistas que adoptó según países el llamado socialismo real, llámese URSS, China o Cuba. El socialismo reformista de derecha, adscripto a la tradición positivista de progreso científico, necesitado ayer de participar de las negociaciones con el Estado y el Capital para favorecer el Welfare State, termina ahora por compartir con la derecha conservadora la idea de la autonomía del mercado frente a la política.

La izquierda en general fue incapaz de subsumir en una nueva concepción económica aspectos del liberalismo que son permeables para restablecer la legitimidad del concepto de planificación, a saber: aceptando como superados los conceptos de que la planificación se ejerce a través del rol de las empresas públicas estatales o a través de programas macroeconómicos rígidos, y reafirmar en cambio que la planificación es necesaria como direccionalidad estatal sobre la economía a través de redes de agencias especializadas (como agencias de formación y financiamiento para la creación de empresas y servicios, el establecimiento de instituciones de capacitación y formación profesional, instituciones de fomento del comercio exterior y asesoramiento a empresas exportadoras, de coordinación de las ciencias, tecnologías e innovación de la productividad, de potenciación de la relación entre mercados y desarrollo local, etc.). En síntesis, el Estado debe ser rediseñado para regular los mercados en función de la expansión de las estructuras productivas y la cohesión y el bienestar social.

Recordemos que a fines de la década del setenta —cuando ya era evidente el agotamiento de los modelos de socialismo real— se inicia la nueva ola de revoluciones científico-tecnológicas de base en la informática aplicada, que transforman los sistemas productivos, los empleos y el mercado de trabajo. Con ellas se renueva la concepción liberal del mundo y el Estado. Este ha sido reformulado, como hemos señalado, al haber disminuido la soberanía monetaria y militar y su capacidad de intervenir en la economía, la información y las comunicaciones. Como escribe Petrela (2000), "el Estado se ha transformado en un actor cada vez más débil frente a las empresas mundiales y a los mercados".

La ofensiva neoliberal contra el Estado es emprendida por el neoliberalismo y el conservadurismo en nombre de una mezcla ideológica que combina una versión anarquista de derecho centrado en la resistencia civil frente al Estado con la defensa a ultranza del "libre mercado". En esa cruzada ideológica los neoliberales y conservadores han logrado penetrar en la fortaleza socialista, especialmente en Europa Occidental y en fuerzas democráticas en EE.UU. y Japón. Así, la globalización capitalista ha logrado desestructurar la visión del "poder público" asociado al Welfare State y al Estado-nación. La globalización, basada en la libertad de movilidad del capital, origina que el Estado nacional pierda el control sobre la moneda, y el propio espacio económico nacional —"el mercado interno"— deja de ser el espacio económico real. El Estado es desposeído del dominio sobre su territorio y su mercado. Su lugar es ocupado por la OMC. Se sientan las bases *político-económicas* de un nuevo poder mundial articulado entre las grandes empresas multinacionales y el G-7. En el contexto de la

globalización capitalista las políticas científicas y la propiedad intelectual son patrimonio de EE.UU. y demás países del G-7. Así, la llamada "sociedad de la información" podría desembocar en una sociedad diseñada por el nuevo poder mundial. El nuevo discurso "libertario antiestatista" de derecha se organiza en cinco elementos clave: el individualismo, el mercado, la "equidad", la empresa y el capital (Petrela, 2000).

Sobre el sustrato económico, político y cultural de la "autorrevolución del capital" se instala la nueva ola de revoluciones científicas y tecnológicas. El nuevo poder neoliberal busca legitimar el impacto de las nuevas tecnologías sobre el mundo del trabajo, sosteniendo que el aumento de la productividad justifica el desempleo y la exclusión social. El "fin del trabajo" es, para el neoliberalismo, el nacimiento de la "sociedad del conocimiento". Sobre la base del mundo "post industrial" se ha organizado un nuevo discurso reaccionario neoliberal, cuyos componentes son:

a) la primacía del individuo "innovador", "consumidor", "eficiente", que son los valores que reglan la interacción social. Cada individuo debe maximizar su "utilidad", que es medida por la calidad de los bienes y servicios a los que logra acceso;

b) surge una "sociedad de mercado" en la que los bienes materiales y culturales se distribuyen según las diferentes capacidades de consumo de los individuos. La igualdad es sustituida por la "equidad" social, que sólo garantiza derechos potenciales pero no garantidos: por ejemplo, de acuerdo a la tradición norteamericana, un desocupado es una persona que ha desperdiciado oportunidades para educarse, y no alguien al que se le restringe la posibilidad de trabajar. El concepto de "empleabilidad" (capacidades adquiridas y competitividad) sustituye el derecho a trabajar.

c) en la "sociedad de mercado" la empresa pública es considerada "subsidiaria" a la empresa privada, que es la organización por excelencia que asegura competencia, eficiencia y productividad, y garantiza el bienestar. El capital es el origen de todo valor, y los hombres sólo son sus "recursos humanos" o "capital humano".

Considerados en su conjunto, los tres componentes neoliberales comentados precedentemente dan lugar al fin de la política como "bien común", dado que la política es entendida como el orden necesario para el funcionamiento de la "sociedad de mercado".

Para el neoliberalismo, tanto en los países del Norte como del Sur, la reforma del Estado es una cuestión central: el sentido de la reforma es instalar el "Estado Mínimo", lo que permitiría a las economías de mercado funcionar según los equilibrios espontáneos entre oferta y demanda. Como hemos visto, el neoliberalismo es una teoría económica que ha logrado éxitos frente a la incapacidad del "Estado social" para adecuarse a una etapa histórica en la que el eje del progreso técnico está asociado a la expansión de los mercados globalizados, y la necesidad de las sociedades de reformar a las empresas con la aplicación masiva de nuevas tecnologías.

El neoliberalismo descalifica al Welfare State con una batería de argumentos que, a *prima fascie*, se presentan como irrebatibles para el sentido común: disminuir el gasto público social improductivo a través de la reducción de subsidios al desempleo y la seguridad social; reducción de las cargas impositivas a los empresarios y consumidores al disminuir el gasto social improductivo, etc. Esto incluye limitar el radio de las negociaciones colectivas y en cambio fomentar los contratos de trabajo individuales o con grupos de trabajadores en las empresas basados en remuneraciones por "resultados". El neoliberalismo coloca en el centro del progreso el éxito individual: para ello se debe fomentar el agrupamiento de la "parte dinámica" de la sociedad a través de servicios de "calidad" (educación

privada, mayor capacidad de información, salud y jubilaciones privadas, etc.) Esta especie de "darwinismo social", en el que triunfan los más fuertes, se expande a nivel mundial a través de los medios de comunicación. El resultado es la articulación creciente de una red de instituciones privadas como escuelas y centros de educación privados, regímenes de jubilaciones y pensiones privados, privatización de los regímenes de seguros por riesgos de trabajo, etc. En la cúspide del modelo neoliberal, el Estado se transforma en una disfrazada pero eficiente forma de "Estado empresario", puesto que su lógica económica responde a la "teoría de la oferta", es decir a sobrevalorar al capital como motor de la historia. En la medida que la ideología neoliberal se corporiza en las instituciones de la sociedad política, y la sociedad civil, una visión tecnocrática de la gestión pública va sustituyendo a los valores de la democracia y la participación ciudadana en la política. Esta nueva realidad es la que brutalmente expresan "think tanks" empresarios cuando amenazan a los partidos políticos con proceder a "golpes de Estado económicos" sino se ajustan a las "señales" de los mercados.

Ahora bien, cualquier intento de restablecer la hegemonía de la política sobre los intereses empresarios privados a través de la reinstalación del viejo Estado de Welfare o de "la planificación centralizada", está llamado al fracaso, dado que el espíritu del mercado recorre al mundo. De modo que la reconstrucción de lo político como fundamento de una nueva "filosofía del progreso" contraria al "Estado empresario" sólo se puede lograr como nueva síntesis de los escalones civilizatorios que se han desplegado en la historia, a saber: los derechos civiles, los derechos políticos y los derechos sociales. Este proceso se inicia en escala nacional, pero sólo será estable en la escala de la mundialización. La refundación del Estado debe ser planteada simultáneamente como reinstalación de la "soberanía interior" y como instalación de sistemas de cooperación internacional que incluyen la cesión de componentes de soberanía nacional en las instituciones supranacionales. En síntesis, lo político, por lo tanto, no puede ser patrimonio de los que poseen el control de la gran propiedad concentrada (esto es, las grandes corporaciones empresarias). Por el contrario, su sustancia es un conjunto de derechos que formalmente afirman la participación de las diferentes clases y grupos sociales, propietarios o no propietarios, en un sistema de organización socio-política. Es decir, lo político se realiza en el Estado. Por eso, la democracia política sólo existe donde existe el Estado democrático (Dierckysens, 1998).

Si el objetivo es instalar un concepto de ciudadanía que se corresponda con sociedades democráticas y el pluralismo político, tal objetivo sólo será realizable a través de una batalla ideológica que dé cuenta de un desafío central: cómo diseñar sistemas económico-sociales en los que el mercado es asumido por la sociedad civil como medio de acumulación y distribución, como herramienta de "sociedades del trabajo" diseñadas para eliminar progresivamente las desigualdades sociales y garantizar la ciudadanía social. La propuesta genérica de "economía socialista de mercado" (hoy aplicada a China y Vietnam) quizás esté prefigurando una inteligente respuesta teórica en algunos países del Sur a este desafío histórico. La renovación conceptual de la antigua concepción de la "economía social de mercado" incorporando propuestas referidas a la capacitación y participación innovativa de los trabajadores quizás también constituye otra vertiente sustancial. Ambas podrían permitir "competir" ideológicamente con el neoliberalismo.

Se debe reconocer y asumir plenamente que el mercado (institución preexistente al capitalismo que, al expandir el comercio ha sido un poderoso motor civilizatorio) será por siglos indispensable para el intercambio entre los hombres de sus creaciones materiales y culturales. Es, por lo tanto, una institución fundamental para la construcción de una civilización universal. Por eso, sólo a partir de la acepta-

ción plena de la categoría mercado es posible pensar lo político en todas sus dimensiones. En efecto, la categoría mercado es preexistente al capital y es al mismo tiempo su condición de existencia, porque es en su forma abstracta una categoría autónoma de toda forma de propiedad y de apropiación del excedente, aunque al mismo tiempo en cada régimen de propiedad y de apropiación del excedente existan modalidades específicas de mercado. Así las limitaciones forzosas a la lógica del mercado (como ocurrió en el feudalismo europeo o en el "socialismo real") terminan por producir el estallido de los regímenes políticos. Pero lo mismo vale para criticar el intento actual neoliberal de remodelar la economía mundial, dado que al incorporar a los países periféricos de "libre comercio", este intento incluye la contracción de los mercados nacionales, y fracasará porque excluye del "mercado" a miles de millones de personas.

Como hemos señalado, la reinstalación de la política como reguladora de los mercados sólo será posible si se acepta que los llamados derechos sociales son un requisito para un buen funcionamiento de los mercados. En efecto, los modernos derechos sociales en las sociedades industrializadas han sido el producto de un proceso de cambios en la correlación de fuerzas entre los propietarios de los grandes medios de producción y los trabajadores asalariados en favor de estos últimos y, por consiguiente, en la redistribución del ingreso y del poder. Pero también es cierto que la formulación de políticas sociales y laborales como medio para redistribuir los ingresos a favor de los trabajadores, ha sido en ciertos casos producto de la iniciativa de fuerzas políticas que gobiernan la maquinaria estatal capitalista con el objetivo de garantizar así el disciplinamiento de la fuerza laboral. El "*leading case*" es el Estado bismarckiano alemán de fines de siglo XIX, que crea la fórmula del "Estado social" para legitimar la flamante unidad estatal-nacional alemana. El "Estado social" alemán fue una estrategia para generar con el consenso de los trabajadores,

una retaguardia activa en la "guerra total" por la disputa de mercados y la hegemonía político-militar en Europa.

El bismarckismo fue también una respuesta del bloque militar-burgués alemán en el poder a la creciente fuerza social que se organizaba y expresaba en partidos y sindicatos de inspiración socialista. Para legitimar el "estado social" se requería romper la "ley de bronce" de los salarios de Ferdinand Lassalle que sometía a los trabajadores a la miseria e incorporarlos a la política a través del sufragio universal y la democratización del Estado. Por lo tanto, los derechos sociales son incorporados a la política inicialmente como reguladores de los conflictos entre las clases en las sociedades industriales modernas. Pero pronto producirán una "mutación de fines", al ser reconocidos como componentes de las nuevas formas de regulación económica y política. El caso más original fueron los comités tripartitos de producción de armamentos en Francia y Alemania durante la Primera Guerra Mundial, que se establecen para la cooperación entre organizaciones empresarias, sindicales y el Estado en el esfuerzo de guerra: en su mutación darán lugar a las formas de negociaciones laborales en escala nacional, y servirá como un antecedente para la creación de la Organización del Trabajo (OIT). Estos comités fundan una inédita interrelación entre economía y política. Así, por la fuerza de los hechos, lo público erosiona los fundamentos del liberalismo económico al introducir la regulación laboral en detrimento del libre juego de la oferta y la demanda de la fuerza laboral. Como se observa la participación de los trabajadores en las empresas en Europa, no ha sido un producto "exclusivo" del bolchevismo o de la socialdemocracia. Más aún, Lenin consideraba que las experiencias de "cogestión" en la industria militar en Francia y Alemania debían ser valoradas como experiencias importantes de aprendizaje de los trabajadores de la gestión empresaria socialista.

A partir del fin de la Primera Guerra Mundial, las nacio-

nalizaciones de empresas privadas localizadas en áreas sensibles de la industria pesada, de transporte, comunicaciones, etc. en Gran Bretaña fueron hechas para permitir al Estado movilizar al aparato productivo en su conjunto. Se generalizan aún más en toda Europa occidental después de la Segunda Guerra Mundial. También las nacionalizaciones fueron justificadas, en parte, como necesidades inherentes al "Estado social". Pero su "última *ratio*" residió en dotar de racionalidad, a través de lo público, a la economía de mercado y a las empresas. Es evidente que hoy una nueva situación histórica presiona para liberar nuevamente a los mercados de las restricciones del Estado social: se trata de liberar las potencialidades del capital. Por eso, es necesario aceptar que el predominio de la teoría de la oferta dará impulso a la transformación tecnológica de las empresas, pero generando inevitablemente una creciente concentración y centralización del capital, y con los consiguientes desequilibrios en la distribución de ingresos. Para resolver esos desequilibrios es necesario regularlos. De allí la necesidad de refundar lo público y el concepto de regulación como lógica de una civilización ya no basada en sociedades salariales de pleno empleo sino en sociedades basadas en el pleno trabajo. Pero he aquí que para fundar tal tipo de sociedades basadas en el trabajo se requiere una nueva articulación entre la empresa y el trabajo en general, compatibilizando valores de productividad y ciudadanía social.